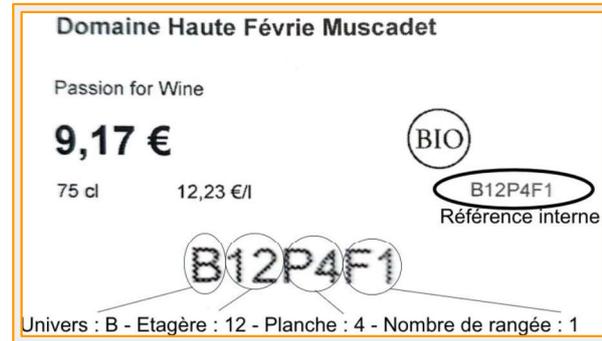


Guide de bonnes pratiques facing

1. **COMBIEN DE RANGÉES ?**
F1 : produit mis en rayon sur 1 rangée

2. **Facing : les 'à ne pas faire' & Pourquoi !**
Un produit peu visible, dans une zone sombre, mal orienté, qui ne fait pas face au client ne vas pas attirer l'oeil et ne pas déclencher l'acte d'achat



Cas 1 :

- Etiquette produit non visible et qui **ne fait pas face** au client



Cas 2 :

- Etiquette produit visible mais à la première vente on se retrouvera dans le cas 1



Cas 3 :

- Etiquette produit qui fait face au client mais **éloigné** et **peu visible** (sombre)



3. **Facing : 'les bonnes pratiques'**

- faire face au client
- être au plus près du client
- sans surcharger le rayon (**ne pas les empiler**)
- sans empiéter sur la place les autres produits

Le nombre de rangées allouées à un produit est indiqué sur l'étiquette du produit ! (cf : référence interne)



Les plats préparés dans une barquette en carton doivent être placés à plat, sinon le jus imprègne la barquette.